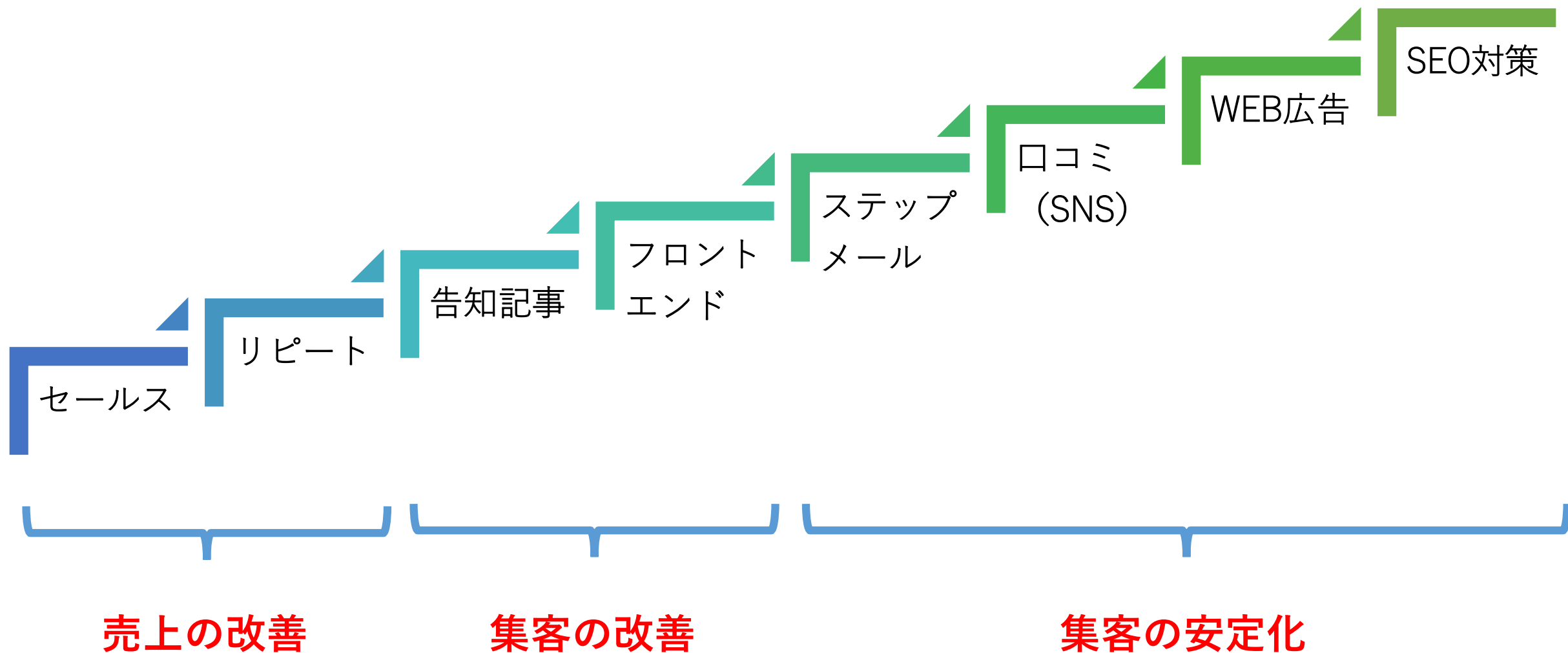


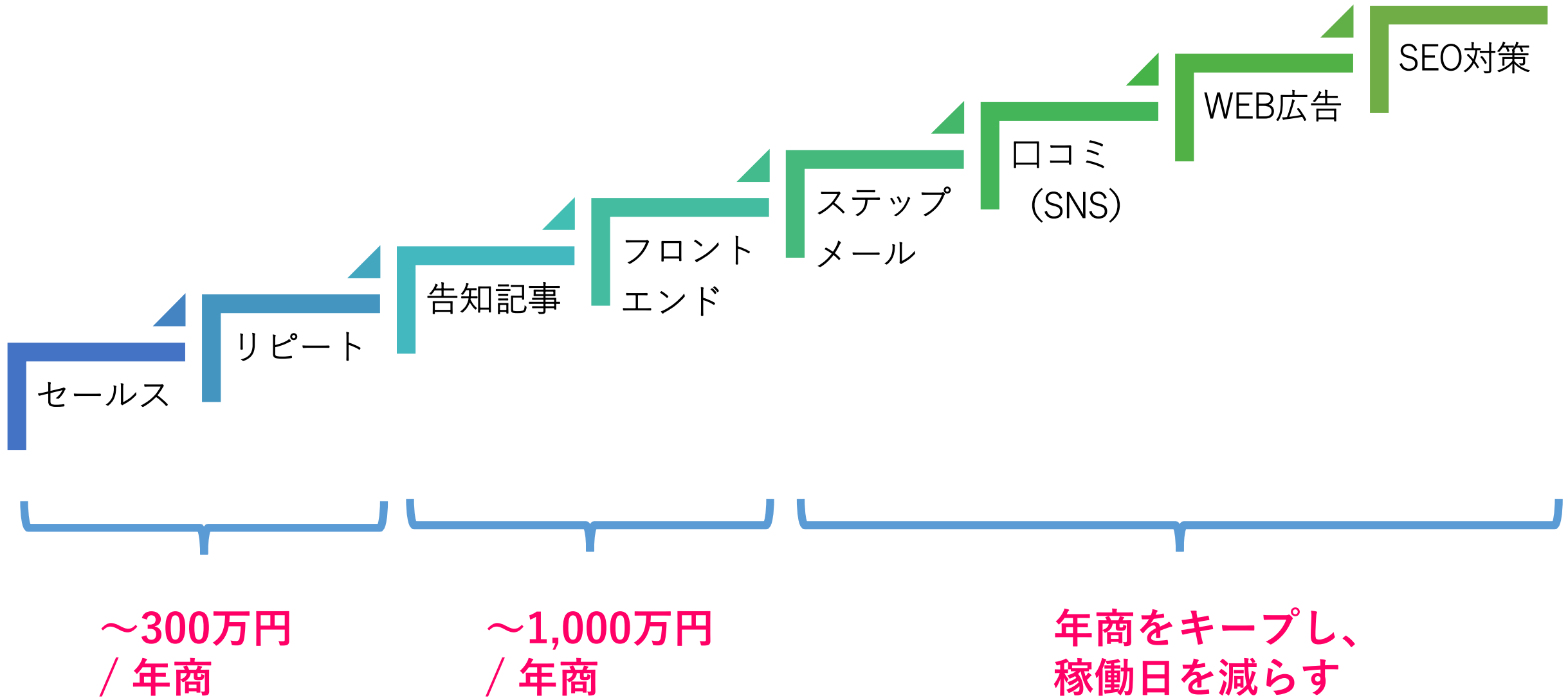
売上のつくり方

講師のための経営コンサルタント
大崎 博之

ロードマップ（工程表）



売上レベルでの推移



① セールスを改善する

お問合せに対し、
確実に成約できるスキルを
身につける。

最低限のお問合せをいただく
ためには2つのコミュニティを
うまく活用すること。



② リピートを改善する

再購入してもらう仕組み、

リピートされる商品を作る、
またはリピートされるビジネス
になるよう改善する。



③ 告知記事を改善する

集客しやすいコンセプトを描き、
伝わる文章、伝わるデザインで記事
を公開する。

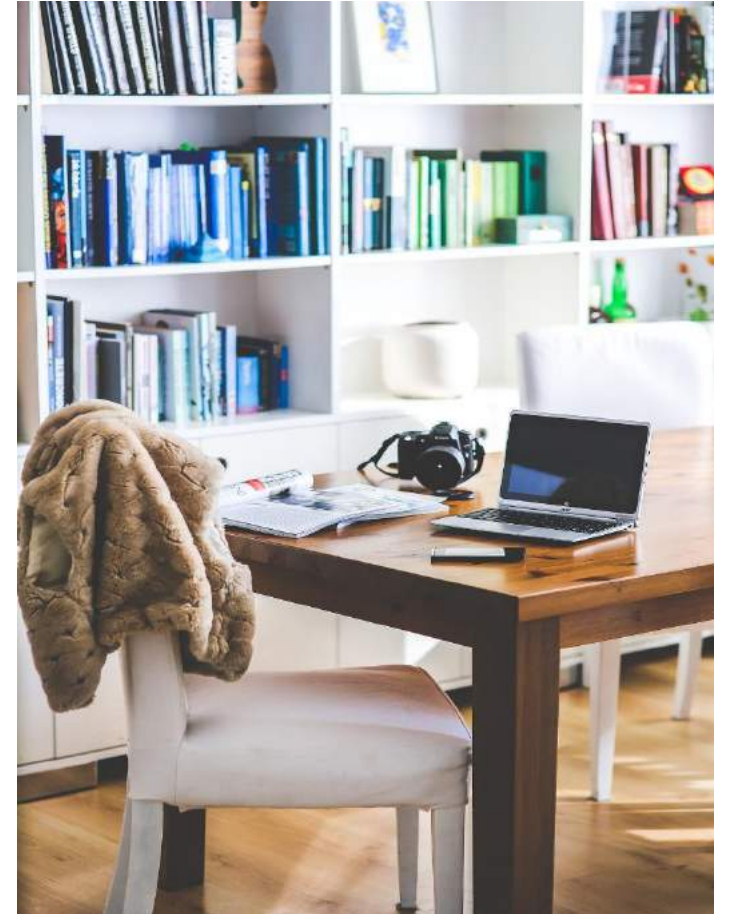
お申込み率の高いページで
これまでの取りこぼしを減らす。



④ フロントエンドを改善する

フロントエンドを
体験商品、集客商品という
2つの視点から見直す。

説明会、プレセミナー、
個別相談の設計から改善して
集客力と成約率を高める。



⑤ ステップメールを作る

自動配信メールを
「ほったらかし」の状態でも
新規お申し込みがある設計にする。

LINE@への同時登録を促し
見込み客とコミュニケーションを図る。



⑥ 口コミ (SNS) の活用

お客様の感想が定期的に
フィードに上がってくる仕組みを作る

話題にされることで
そこから口コミが広がる仕掛けを作る



⑦ WEB広告を運用する

メルマガ登録率の高いLPを
WEB広告で運用して自動化を図る。

見込み客化～バックエンド販売
までの収益モデルを適正に運用する。



⑧ ブログでSEO対策をする

Google 検索だけで
メルマガと LINE の ID 登録が
自動的に行われるブログを作る。

労力もお金もかからない
自動集客の仕組みを手に入れる。



…お気づきでしょうか？

やることは最小限に

- ✓ 最低限のお問合せ（月に1～2件）
- ✓ 確実に成約できるセールスの設計
- ✓ お客様にリピートしてもらえる仕組み

本命商品の

プライシング（値付け）次第では、

この3つだけ売上は作れます。

経営計画を立てる

